

CAI
DP73
-ZOO1

VF CANADA

31761115537714

Access to Export Markets through the Canadian Commercial Corporation

Government Publications

LIBRARY
MAR 14 1978
UNIVERSITY OF TORONTO



Jean-Pierre Goyer,
Minister responsible

STORY LIBRARY MATERIAL

ACCESS TO EXPORT MARKETS

through the

CANADIAN COMMERCIAL CORPORATION

1. CCC at a Glance

The Canadian Commercial Corporation (CCC) is a Crown Corporation set up by Act of Parliament in 1946 to facilitate the development of trade between Canada and other nations. It is specifically charged with assisting persons in Canada to export or import goods and commodities.

Within this broad mandate, the Corporation has principally emphasized procurement on behalf of foreign governments. In 30 years, with the valued co-operation of the international marketing service of the Department of Industry, Trade & Commerce, CCC has successfully helped Canadians to export almost 7 billion dollars in goods, commodities and services.

Each year it assists over 400 Canadian firms to do business in 90 countries from Australia to Zambia covering a multitude of goods from sophisticated electronics systems to commercial supplies of every description. Many of these procurements are made on behalf of the Canadian International Development Agency's aid programs to less developed countries.

2. How CCC Operates

In many cases CCC provides Canadian suppliers with accessibility to foreign government purchasing offices. Opportunities are also secured for Canadian business through the establishment of Purchase Agreements between CCC and foreign governments and international agencies. Thousands of bids are secured each year through this route.

Frequently the Corporation is approached by companies who wish it to act as the prime contractor with the foreign government. In the majority of these cases the company has aggressively developed the market but has concluded that the support of CCC is the best way to guarantee closing the deal.

In all cases CCC becomes the prime contractor with the foreign customer and in turn subcontracts with the Canadian firms.

CCC assumes complete responsibility for the administration of the contract, and can arrange shipment; inspection, and acceptance; and makes prompt payment to Canadian suppliers upon shipment of the goods. When required by the customer, bid and performance bonds are also arranged.

The Corporation has its own contracting policies and procedures and is fortunate to be able to utilize the full resources of Department of Supply and Services to carry out these policies. Prices to the extent practicable are obtained through competition. Sole source procure-

ments are made where Canadian companies have developed their own markets or at the request of the customer.

3. The Nature of CCC Business

The Corporation employs three basic procurement methods in facilitating export.

Firstly, through INDIVIDUAL CONTRACTS it supplies thousands of items ranging from boots and shoes to locomotives.

Secondly, through PACKAGE DEALS it puts together all the necessary equipment, for example, to build roads, construct a railroad or supply complete schools.

Thirdly, it undertakes PROJECT MANAGEMENT. This means CCC manages and is responsible for complete major systems including such diverse technologies as major aircraft programs and municipal water supply systems. For each project, all of the design, construction, assembly and test is subcontracted to Canadian suppliers.

Here are just a few examples of the three types of exports:

Kenya — Tanzania:

PROJECT MANAGEMENT of complete harbour facilities for Mombasa, Tanga and Dar-es-Salaam consisting of port crane, material handling equipment, workshop equipment and port lighters.

Ecuador:

Proposed COMPLETE EQUIPMENT PACKAGE to build roads from highway strippers to mobile asphalt plants.

U.S.A.:

INDIVIDUAL CONTRACTS for communications equipment, aircraft engines, components and spares, wire cable, technical services, repair and overhauls and thousands of other logistic items.

Burma:

Supplied PACKAGE of all the equipment required to establish a hardwood laminating plant.

Caribbean:

INDIVIDUAL CONTRACTS for test equipment, tape recorders, pipe, small motors, machine tools, hand tools and other miscellaneous items.

West Africa:

INDIVIDUAL multi-year SERVICE CONTRACT for aerial spraying of rivers in seven countries for insect control.

Guatemala:

Supplied COMPLETE PACKAGE of thousands of tons of building material, medical supplies, blankets, tents and food for earthquake relief.

Indonesia:

Provided PACKAGE of ground support equipment for civil aviation academy which included crash vehicles, fuel trucks, communication consoles and diesel generators.

United Kingdom — Federal Republic of Germany — Italy:

A major PROJECT MANAGEMENT undertaking involving the design, development, production and testing of an aerial reconnaissance drone.

Zambia — Malawi:

Supplied a COMPLETE PACKAGE of hundreds of miles of railway track, locomotives and railcars for the new construction of rail lines and rehabilitation of existing facilities.

4. How CCC Works with Canadian Industry

The Canadian Commercial Corporation works with Canadian industry in a co-operative business partnership. The Corporation actively and promptly helps companies to develop bid positions and recognizes the practicalities of dealing in the international competitive marketplace.

The principal aim of CCC is to help wherever possible those firms who would like to develop new export opportunities or to consolidate existing markets. Its role is not intended to inhibit the initiative of Canadian manufacturers in foreign markets nor to deprive private sector trading houses of legitimate business expectations. In other words CCC assists Canadian business to export but does not compete with it.

CCC CAN PROVIDE AN IMPORTANT COMPETITIVE EDGE FOR CANADIAN COMPANIES.

For example, foreign governments unfamiliar with the Canadian market have had procurement carried out by CCC until such time as they became sufficiently familiar with Canadian industrial and sales practices to deal directly with suppliers. For these customers, working through CCC provides a ready solution to the problems of distance, communications and the developing of product specifications to suit their needs. The availability of CCC and the service it provides has proven very attractive to many countries and has brought business into Canada which otherwise would have gone to traditional overseas procurement sources.

As a further example, as more Canadian companies actively seek a larger share of the world market they must often face intense competition from well established and much larger industries of other countries. In certain circumstances when confronted with this stiff competition the sponsorship by CCC of the Canadian bid has proven to be the most effective way to ensure equal consideration by the foreign customer.

5. How to ACCESS CCC

We have outlined the role and functions of the Canadian Commercial Corporation and the general ways in which the Corporation can help Canadian industry increase sales in the export market. However, there may be many other areas where the Corporation can be of assistance to your firm, provided we are made aware of your needs.

More specifically the Corporation uses the source lists of the Department of Supply and Services to obtain price proposals for foreign government requirements. Therefore, if your firm is listed with DSS and you have indicated in the appropriate section of the DSS 1069 — (Industrial Facility and Capability Questionnaire) that you are interested in export opportunities, you will be eligible to receive CCC Invitations to Tender. If you have not covered your interests, we would urge that you contact Department of Supply and Services, Material Management Branch, Sourcing and Priorities Division, 88 Metcalfe Street, Ottawa, Ontario K1A 0S5 to obtain the Form DSS 1069.

Finally, should you need the active participation of the Corporation to help with export business you are currently developing, or require further information on how the Corporation can help you, we suggest you contact:

General Manager
Canadian Commercial Corporation
Ottawa
K1A 0S6

Accès aux marchés d'exportation par l'entremise de la Corporation commerciale canadienne



Corporation
Commerciale
Canadienne

Jean-Pierre Goyer,
ministre responsable

ACCÈS aux MARCHÉS D'EXPORTATION par l'entremise de la CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE

1. Coup d'œil sur la CCC

La Corporation commerciale canadienne (CCC) est une société de la Couronne créée en 1946 par une loi du Parlement pour favoriser l'expansion du commerce entre le Canada et les autres pays. Elle a pour fonction principale d'aider les Canadiens à exporter ou à importer des biens et des produits.

Dans le cadre de ce vaste mandat, la Corporation s'est employée surtout à négocier des achats pour le compte des gouvernements étrangers. Au cours d'une période de 30 ans en coopération avec le service international des marchés du Ministère de l'Industrie commerce, CCC a aidé avec succès les Canadiens à exporter vers des marchés d'outre-mer des biens, produits et services pour une valeur atteignant près de \$7 milliards.

Chaque année, la Corporation aide plus de 400 entreprises canadiennes à conclure des transactions dans 90 pays divers, allant de l'Australie à la Zambie, transactions portant sur une multitude de produits, à partir des systèmes électroniques avancés jusqu'aux fournitures commerciales de toute nature. Un bon nombre de ces achats sont dirigées vers les programmes d'aide à l'étranger de l'Agence canadienne de développement international.

2. Comment fonctionne la CCC

Dans bien des cas, la CCC permet aux fournisseurs canadiens d'accéder aux bureaux d'achat d'un gouvernement étranger. Par ailleurs, les conventions d'achat établies entre la CCC et les gouvernements étrangers et organismes internationaux constituent également un moyen permettant aux entreprises canadiennes d'obtenir des débouchés pour leurs produits. Des milliers de soumissions peuvent ainsi être présentées chaque année par cette voie.

A maintes reprises, la Corporation est sollicitée par des firmes désireuses qu'elle agisse à titre d'entrepreneur principal auprès d'un gouvernement étranger. Dans la plupart des cas, il s'agit d'une société qui, après des démarches énergiques pour exploiter le marché, en a conclu que le recours à l'aide de la CCC constitue le meilleur moyen de mener les négociations à bonne fin.

Dans chacun des cas, la CCC devient l'entrepreneur principal auprès du client étranger et procure à son tour des sous-contrats aux firmes canadiennes.

La Corporation assume la responsabilité complète de l'exécution du contrat et s'occupe de l'expédition, de l'inspection et de l'acceptation; après l'envoi des marchandises, elle verse rapidement les paiements aux fournisseurs canadiens. Sur demande du client, elle se charge aussi de présenter des garanties à l'appui des soumissions et des capacités d'exécution.

La Corporation possède ses propres politiques et méthodes de négociation et a la chance de pouvoir compter sur toutes les ressources du ministère des Approvisionnements et Services pour exécuter ces politiques. Dans la mesure du possible, les prix sont obtenus en régime de concurrence. On a recours à des fournisseurs particuliers lorsque les entreprises canadiennes ont établi leurs propres débouchés ou si le client l'exige.

3. Nature des affaires traitées par la CCC

La Corporation a recours à trois méthodes d'achat fondamentales pour faciliter les exportations.

Il y a d'abord les CONTRATS INDIVIDUELS, qui servent à obtenir des milliers d'articles divers, allant des bouteilles et des souliers jusqu'aux locomotives.

Deuxièmement, les CONTRATS GLOBAUX, destinés à réunir tout l'équipement nécessaire à l'exécution de projets comme la construction de routes, de chemins de fer, ou la livraison d'écoles entièrement aménagées.

En troisième lieu, la Corporation assure la GESTION DE PROJETS, c'est-à-dire qu'elle se charge de diriger la réalisation entière de projets d'envergure majeure, pouvant mettre en cause des questions techniques aussi diverses que des programmes d'aviation de première importance et des systèmes municipaux de distribution des eaux. Dans chacun de ces projets, les travaux de conception, de construction, d'assemblage et d'essai sont confiés par voie de sous-contrats à des fournisseurs canadiens.

Voici quelques exemples des trois catégories de marchés d'exportation:

Kenya — Tanzanie:

GESTION DE PROJET octroyée pour des installations portuaires complètes à Mombasa, Tanga et Dar es-Salaam, et consistant à fournir des grues à portiques, de l'équipement de manutention, du matériel, des instruments d'atelier et des aléages de port.

Équateur:

Offre de CONTRAT GLOBAL D'EQUIPEMENT COMPLET pour construction de routes, allant des décapeuses pour routes de grande circulation jusqu'aux usines d'asphalte transportables.

États-Unis:

CONTRATS INDIVIDUELS pour la fourniture d'appareils de communications, de moteurs, d'éléments et de pièces d'avions, de câbles métalliques; pour la prestation de services techniques, de services de réparation et de remise en état et pour la fourniture de milliers d'autres éléments logistiques.

Birmarie:

Passation d'un CONTRAT GLOBAL prévoyant la fourniture de tout le matériel nécessaire à l'installation d'une usine de contre-plaqué utilisant des essences de bois dur.

Caribea:

CONTRATS INDIVIDUELS pour la fourniture de matériel d'essai, magnétophones, tuyaux, petits moteurs, machines-outils, outils à main et autres articles divers.

Afrique de l'ouest:

CONTRAT DE SERVICE INDIVIDUEL s'étendant sur plusieurs années pour la vaporisation d'insecticides par voie aérienne au-dessus de rivières situées dans sept pays.

Guatemala:

Passation d'un CONTRAT GLOBAL COMPLET prévoyant la fourniture de milliers de tonnes de matériaux de construction, matériel médical, couvertures, tentes et nourriture, pour secourir les victimes d'un tremblement de terre.

Indonésie:

CONTRAT GLOBAL pour la fourniture de matériel de support au sol à l'intention d'une académie d'aviation civile, entre autres de véhicules extincteurs, camions à carburant, tableaux de communication et génératrices diesel.

Royaume-Uni — République fédérale d'Allemagne — Italie:

GESTION DE PROJET d'importance majeure consistant dans la conception, la mise au point, la fabrication et l'essai d'un avion robot de reconnaissance.

Zambie — Malawi:

CONTRAT GLOBAL COMPLET pour la fourniture de rails de voies ferrées totalisant plusieurs centaines de milles d'étendue, de locomotives et d'automotrices, dans le cadre de la construction de nouvelles lignes de chemin de fer et la rénovation des installations existantes.

4. Rôle de la CCC auprès de l'industrie canadienne

Les rapports de la Corporation commerciale canadienne et de l'industrie canadienne peuvent se définir comme étant une association d'affaires fondée sur la collaboration. La Corporation s'emploie activement et rapidement à aider les entreprises à établir des soumissions et reconnaît les avantages pratiques qu'il y a à négocier sur le marché international dans des conditions de concurrence.

Le but principal de la CCC est d'aider, chaque fois où c'est possible, les entreprises désireuses d'exploiter de nouveaux marchés d'exportation ou de renforcer des marchés existants. Son rôle n'est pas d'empêcher les fabricants canadiens de se lancer sur les marchés extérieurs ni d'enlever aux établissements commerciaux du secteur privé toute perspective d'affaires légitime. En d'autres termes, la CCC vient en aide aux firmes canadiennes mais n'intend pas entrer en concurrence avec elles.

LA CCC PEUT PROCURER AUX SOCIÉTÉS CANADIENNES UN AVANTAGE CONCURRENTIEL IMPORTANT.

Ainsi, les gouvernements étrangers peu habitués avec le marché canadien ont pu demander à la CCC de traiter en leur nom jusqu'à ce qu'ils soient suffisamment informés sur les pratiques de vente industrielles du Canada pour négocier directement avec les fournisseurs canadiens. Pour ces clients, traiter par l'entremise de la CCC constitue une solution immédiate aux problèmes de distance et de communication et permet d'établir des spé-

cifications de produits pouvant répondre à leurs besoins. Beaucoup de pays se sont montrés fortement intéressés à recourir à la CCC et aux services qu'elle procure, ce qui a valu au Canada des marchés qui, autrement, auraient été accaprés par les fournisseurs traditionnels d'outre-mer.

Comme autre exemple à l'appui, on peut signaler qu'à mesure qu'un nombre croissant d'entreprises canadiennes cherchent à obtenir une part plus large du marché mondial, elles se heurtent souvent à une compétition intense de la part d'industries étrangères bien établies et de taille beaucoup plus grande. Face à cette concurrence serrée, l'appui assuré par les offres canadiennes par la CCC s'est alors révélé, dans certains cas, le moyen le plus efficace d'obtenir une considération égale auprès des clients étrangers.

5. Comment ENTRER EN CONTACT AVEC LA CCC

Nous avons décrit le rôle et les fonctions de la Corporation commerciale canadienne et les moyens généraux qu'elle emploie pour aider l'industrie canadienne à accroître le chiffre de ses ventes sur le marché d'exportation. Toutefois, il peut y avoir beaucoup d'autres cas où la Corporation est en mesure d'aider votre entreprise, à condition que nous soyons informés de vos besoins.

Ainsi, pour donner un exemple précis, la Corporation a recours aux listes de fournisseurs du ministère des Approvisionnements et Services pour obtenir des offres de prix à l'égard des besoins des gouvernements étrangers. En conséquence, si votre entreprise est inscrite au répertoire de fournisseurs du MAS et que vous avez indiqué dans la section appropriée de la formule DSS 1069 (Questionnaire sur les installations et la capacité industrielles) votre intérêt pour l'exportation de produits, vous pourrez recevoir de la CCC des invitations à soumissionner. Si vous n'avez pas songé à promouvoir votre cause, nous vous exhortons à vous adresser au Ministère des Approvisionnements et Services, direction de la Gestion des données sur le matériel, division des Fournisseurs et des Priorités, 88, rue Metcalfe, Ottawa (Ontario), K1A 0S5, pour obtenir une copie de la formule DSS 1069.

En dernier lieu, si vous avez besoin de la collaboration active de la Corporation pour traiter des affaires d'exportation que vous êtes actuellement à explorer, ou s'il vous faut de plus amples informations sur les moyens dont dispose la Corporation pour vous aider, nous vous suggérons de vous adresser à la personne suivante:

Le directeur général,
Corporation commerciale canadienne
Ottawa K1A 0S6